

## コニカミノルタグループ 平成 20 年(2008 年)3 月期 中間決算説明会 主な質問と回答

日時： 2007年11月1日(木)18:30~19:30  
場所： 東京ステーションカンファレンス サピアホール  
説明者： 代表執行役社長 太田義勝

### <ご留意事項>

この資料は、決算説明会にご出席になれなかった方々の便宜のため、参考として掲載しています。説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

また、この資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。

### ■ 情報機器事業関連

Q： 情報機器部門では大幅な増収増益となりましたが、収益拡大の主要因となったカラーMFPはどの地域が好調だったのでしょうか。

A： 第1四半期は新製品の「bizhub C451」やプロダクションプリント向けの「bizhub PRO C6500」などセグメント 4(毎分出力41~69枚)の新製品展開により、高速機の需要が多い北米や日本で販売を拡大、また第2四半期ではオフィス向け中低速領域のラインアッパー新により、欧州での販売が拡大致しました。

また中国を含めた第3地域につきましても上期の売上げは対前年で30%以上の増収となり、収益拡大に貢献致しました。

Q： カラーMFPは新製品の販売時期が上期は高速セグメント、下期には中低速セグメントが中心となる事から、結果として下期の商品構成が悪化して利益率が低下する懸念はないのでしょうか。

A： 下期におきましても、引き続きセグメント4の製品の販売拡大に取り組むとともに、プロダクションプリント分野にも注力し、これら高速領域の売上構成比を拡大して参りますので、利益率が悪化する懸念は少ないものと思われれます。

Q： 注力されているカラーMFPの今後の戦略についてお聞かせ下さい。

A： 成長する高付加価値製品の領域において集中的に経営資源を投入し、その分野でのトップのポジションを獲得するという「ジャンルトップ戦略」に沿って、セグメント2(毎分出力21枚)以上のカラーMFPを販売強化するという基本的な戦略に変更はございませんが、特にオフィス向けのセグメント4の高速領域やプロダクションプリントと呼ばれる商業印刷の分野をより強化して参りたいと考えております。

またオフィス向けカラーMFPのボリュームゾーンであるセグメント2~3(毎分出力21~40枚)におきましては日米欧の先進国以外に、中国を中心とした第3地域での拡大が近年顕著であり、こちらの領域につきましても手を緩める事無く、事業拡大を図りたいと考えております。

## ■ オプト事業関連

---

Q: オプト事業の下期営業利益は、上期よりも低めの計画となっておりますが、その理由をお聞かせ下さい。

A: 上期はディスプレイ分野、メモリー分野ともに第2四半期より市況の回復を受けて急激に収益拡大となりました。下期につきましては第3四半期までは両分野共に堅調に推移するものと思われませんが、第4四半期につきましては需要が未だ不透明であり、更に価格競争も強まるものと想定して計画を策定致しております。

## ■ その他

---

Q: 本日の社長のご説明の最後に「現状に満足せず更に上を目指して歩みたい」とのご発言がございましたが、社内的にどのような施策を講じられていらっしゃるのでしょうか。

A: わたしは、これまで「危機感」、「変革意識」、「スピード」をモットーに、当社グループ全員が一丸となって、よりファイティングスピリットに満ちた組織集団に変革することを社内では機会あるごとに徹底してまいりました。昨年行いました中期経営計画のブラッシュアップでは、「成長」のキーワードを付け加え、目標達成に向けて邁進して参りました。今期の通期業績予想では中期経営計画の最終年度の利益目標を1年前倒しで達成可能な手応えを感じておりますが、これに満足して立ち止まる事無く、常に上を見据えて前進する所存でございます。

以上